

Présent sur le small et le lower midmarket, le cabinet d'avocats Gaftarnik Lévi Le Douarin et Associés a fortement développé son activité de conseil en private equity depuis 2013. Il mise sur la complémentarité de ses expertises internes en contentieux et en transactionnel pour offrir une sûreté juridique accrue à ses clients

Gaftarnik Lévi Le Douarin et Associés mêle contentieux et PE

Au cœur de l'été, le cabinet d'avocats Gaftarnik Le Douarin et Associés est devenu Gaftarnik Lévi Le Douarin et Associés. Éric Gaftarnik, le fondateur, et Yann Le Douarin, qui l'a rejoint en 2011, ont fait une place à Mickaël Lévi, recruté en 2013 pour faire décoller l'activité de private equity. Sept ans après, « elle représente environ la moitié de notre chiffre d'affaires et c'est incontestablement notre pratique qui a connu la plus forte croissance ces dernières années », constate Éric Gaftarnik. Il poursuit : « Dès les premières années du cabinet, nous avons développé une activité de droit des affaires et accompagné quelques opérations de cession. À l'occasion d'une opération de LBO, je me suis retrouvé face au cabinet Reed Smith, représenté par Mickaël. J'ai trouvé que son approche des dossiers, mêlant droit et finance, était intéressante et je lui ai proposé de nous rejoindre. »

REGARDS CROISÉS AVEC LE CONTENTIEUX

L'ensemble de l'équipe de Gaftarnik Le Douarin et Associés, emmenée par ses cinq associés, tous issus de Dubarry Le Douarin Veil et arrivés entre 2007 et 2011, va alors se mettre en ordre de marche pour accompagner ce développement stratégique. « Nous intervenons sur des opérations de private equity avec un double regard, celui de l'avocat d'affaires classique avec sa vision financière et celui de l'avocat en contentieux qui est le métier de base du cabinet, expose Mickaël Lévi. Lorsque nous négocions un pacte d'actionnaires ou une garantie de passif, nous nous demandons si telle ou telle clause est susceptible d'être attaquée devant un tribunal et comment la rendre plus solide. Cela rend nos documents plus sûrs juridiquement. »

Les avocats en contentieux du cabinet, chacun dans sa spécialité, sont donc mis à contribution sur toutes les opérations de capital-investissement tout en suivant leurs propres dossiers. « Nous faisons des audits techniques sur les sujets de prédilection de l'équipe que sont les risques sociaux, commerciaux ou industriels. Pour l'immobilier, l'IT ou le droit fiscal, nous faisons généralement appel à des confrères d'autres cabinets, poursuit l'associé en private equity. En revanche, nous ne faisons pas les audits juridiques, car nous essayons d'intervenir le plus tardivement possible dans les process. Cela nous permet d'avoir plus de temps pour traiter la documentation et d'être réactifs au moment des enchères. »

CASSER LES SILOS

Pour que ces passerelles entre les deux univers du droit soient pleinement efficaces, les associés de Gaftarnik Lévi Le Douarin et Associés ont identifié deux conditions. « Ce que nous souhaitons, c'est que nos clients historiques, qu'ils soient de private equity ou de contentieux, travaillent avec l'un comme avec l'autre et que le contact humain soit le même. Nous n'avons aucun problème à nous partager les clients ou les dossiers, ou à intervenir ensemble sur certaines problématiques communes ; c'est la force d'une véritable association », assure Éric Gaftarnik. D'ailleurs, « la croissance de notre activité est aussi passée par un élargissement de notre palette d'interventions : je faisais beaucoup de deals minoritaires lorsque je suis arrivé chez Gaftarnik Le Douarin et Associés, puis nous avons été recommandés pour des opérations majoritaires, parfois par des PME chez qui nos équipes de contentieux étaient intervenues et qui nous ont recommandés à leurs fonds actionnaires », témoigne Mickaël Lévi.

SMALL ET LOWER MIDCAP

Le second impératif est de garder une organisation à taille humaine, au sein de laquelle les dossiers et les informations peuvent circuler facilement. « Il nous semble que la bonne échelle serait une quinzaine d'avocats au sein du cabinet : il nous faut grossir un peu pour suivre l'évolution de nos dossiers, mais nous voulons surtout rester une boutique », ajoute le fondateur de Gaftarnik Lévi Le Douarin et Associés. Aujourd'hui, le cabinet a fait son trou dans le small et le lower midcap où il réalise de 10 à 20 deals par an : « Au-delà de 200 millions d'euros de valorisation, nous passons sur l'upper midcap, note Mickaël Lévi. Il nous faudrait plus de monde pour traiter ces dossiers et d'autres cabinets sont plus légitimes que nous sur ce segment. » ■ **E.L.L.**

RESPONSABLES



► **ÉRIC GAFTARNIK** (à gauche) a fondé Gaftarnik Lévi Le Douarin et Associés en 2007. Il a pris son indépendance après avoir passé plusieurs années – il a prêté serment en 1991 – dans divers cabinets, le dernier étant Dubarry Le Douarin Veil. En 2007, il est accompagné dans son projet par ses associés Angélique Laffineur et Frédéric Chardin. Yann Le Douarin et Tanguy Boell sont arrivés quatre ans plus tard. Le sixième et dernier associé à rejoindre le cabinet est donc Mickaël Lévi (à droite). Ce dernier a collaboré avec Veil Jourde, Ashurst, Dentons et Reed Smith.